

Digitalmarketing Benchmark „IHR HOTEL“

KURZBERICHT

Ausgangssituation

Das Hotel IHR HOTEL ist als qualitativ hochwertiges Sporthotel positioniert und stellt vor allem den Wintersport in den Vordergrund. Im Rahmen des Digitalmarketing-Benchmarks werden sowohl ein Branchenvergleich der Digitalmaßnahmen durchgeführt, als auch konkrete Verbesserungsmöglichkeiten aufgezeigt.

Durchführungszeitraum

1.4.2017 – 22.4.2017 (3 Wochen), gemeinsamer Termin am 15.4.2017
Präsentation der Ergebnisse und Verbesserungsmöglichkeiten: 22.4.2017

Umfang der Erhebungsbereiche

55 der 67 Themen konnten erhoben und besprochen werden

Visualisierung der Ergebnisse

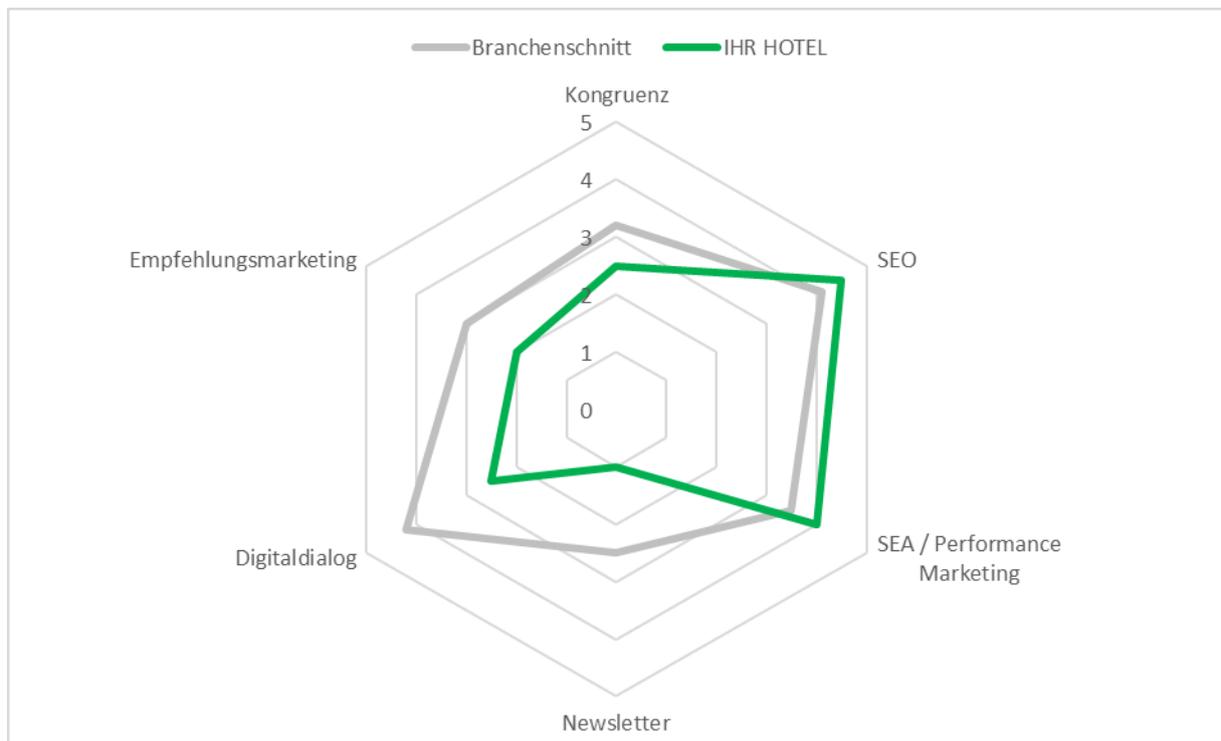


Abbildung: Vergleich der Hauptdimensionen (aggregierte Daten als Netz)

	Branchenschnitt	IHR HOTEL
Kongruenz	3,2	2,5
SEO	4,1	4,5
SEA / Performance Marketing	3,5	4
Newsletter	2,5	1
Digitaldialog	4,2	2,5
Empfehlungsmarketing	3	2

Tabelle: Vergleich Hauptdimensionen (aggregierte Daten)

Interpretation der Ergebnisse

Im Bereich **Kongruenz** (2,5 Punkte, Branchenschnitt: 3,2 Punkte) gibt es noch deutliches Potential, da die Positionierung als Sporthotel nicht eindeutig durch die Digitalmaßnahmen mitgetragen wird.

Der Bereich **SEO** (4,5 Punkte, Branchenschnitt: 4,1 Punkte) ist gut umgesetzt und liegt über dem Branchenschnitt.

Im Bereich **SEA / Performance Marketing** (4 Punkte, Branchenschnitt: 3,5 Punkte) werden die gekauften Zugriffe überdurchschnittlich gut zu Anfragen und Buchungen konvertiert.

Der **Newsletter** (1 Punkt, Branchenschnitt: 2,5 Punkte) kann deutlich besser und regelmäßiger eingesetzt werden.

Im Bereich **Digitaldialog** (2,5 Punkte, Branchenschnitt: 4,5 Punkte) kann die Kommunikation auf den Social-Media-Kanälen und per E-Mail deutlich verbessert werden.

Auch im Bereich **Empfehlungsmarketing** (2 Punkte, Branchenschnitt: 3 Punkte) ist es relativ einfach möglich, einen schnellen Verbesserungseffekt zu erzielen.

Quick Wins

- Auswahl sportbetonterer Bilder auf der Website, um die Positionierung als Sporthotel hervorzuheben
- Hervorheben des vorhandenen Angebots für Hobby- und Wettkampfsportler (Professionelle Trainingsbetreuung, Sport-Küche...) auf Website
- Auswertung der Newsletter-Öffner hinsichtlich Mehrfachöffnung
- Beschleunigung der Antwortzeiten bei E-Mail-Anfrage
- Reduktion der eingesetzten Social Media Plattformen (nur Facebook) und Konzentration der Ressourcen
- Honorierung von Empfehlungen (mindestens 3 Maßnahmen)

Verbesserungsmöglichkeiten: Detaillierte Daten wurden präsentiert und diskutiert.

Kontaktdaten

Dr. Julia Repensek (julia.repensek@neukunden.at, +43 664 / 130 3 133)

ANHANG

Legende

Kongruenz	Die getroffenen Digitalaktivitäten widerspiegeln die Positionierung
SEA / Performance Marketing	Kosten und Wirksamkeit von gekauften Zugriffen
SEO	Maßnahmen zur einfacheren Auffindbarkeit durch Suchmaschinen
Newsletter	Durchführung und Analyse von Newsletter-Kampagnen
Digitaldialog	Professioneller Einsatz der digitalen Kommunikationsinstrumente
Empfehlungsmarketing	(Digital-)Maßnahmen zur Förderung von Gäste-Empfehlungen

Ausprägung

0 – 1 Punkt ... Große Verbesserungspotentiale vorhanden

5 Punkte ... Best Practice

BELSPIEL